

## Las razones (económicas) de Aznar

Joaquín Arriola

Contra lo que pueda parecer, el alineamiento del gobierno del PP con la política exterior de Estados Unidos no es una posición nueva en política internacional, que Aznar se haya sacado de la manga en el momento en que España se incorpora al Consejo de Seguridad de la ONU, sino que es una decisión estratégica tomada hace varios años, aunque nunca haya sido debatida ni por los medios de comunicación, ni en ámbitos más cualificados, políticos o académicos –lo cual dice mucho sobre las carencias de la cultura política y de la democracia en España–. Las causas principales son dos: la pérdida de influencia política española en el proceso de construcción de la UE, y la necesidad de contar con el aval norteamericano en el esfuerzo inversor en América Latina.

Desde la primera legislatura de gobierno del PP, el desencuentro marcó las relaciones con Alemania, el auténtico motor de la UE. Hay una razón político-personal: Felipe González mantiene relaciones de estrecha amistad con el dirigente de la democracia cristiana alemana Helmut Kohl, y también con varios líderes de la socialdemocracia. Por ello, Aznar, que llegó al gobierno tras provocar una dura campaña de desgaste personal de González, se encontró con una importante desconfianza por parte de los gobernantes y del principal partido de la oposición germanos.

Ello se tradujo en la pérdida de protagonismo de España y de sus intereses en el rediseño de la futura Europa ampliada. En el terreno económico, las inversiones alemanas –y, en menor medida, también las francesas– se orientan hacia los países del este de Europa y se reducen en España, para aprovechar la existencia de una brecha entre productividad y salarios superior a la española, que afecta a ramas enteras y amenaza al principal generador de empleo en España, la industria de la automoción. La Volkswagen ya ha comenzado a incrementar la producción de su filial checa Skoda, incluso desplazando parte de la producción de su filial española Seat. Las inversiones de Renault o de Citroën en España también se están resintiendo de la concentración de inversiones en Francia y de la orientación hacia los países del este de Europa.

Un sector estratégico en España como es la pesca también ha sido mal tratado por la UE. La pérdida del acuerdo con Marruecos para la explotación de sus pesquerías se debió en gran parte al desinterés de la UE por mantener un acuerdo que beneficiaba casi exclusivamente a los pesqueros españoles (400 barcos de 447 comunitarios eran españoles). Mientras que la UE proponía solamente mantener unos 150 millones de euros anuales de compensación monetaria, Japón estaba construyendo dieciséis puertos pesqueros, dando capacitación profesional en pesca y construcción naval a los marroquíes y aportando ayudas, mientras se mantenía el acuerdo con la UE, que no vencía hasta noviembre de 1999, por importe superior a

los 50 millones de euros al año. La puntilla del asunto llegó cuando, en octubre de 2001, desaparecida ya cualquier posibilidad de acuerdo, la UE anunció que dos tercios de la partida destinada a sufragar el acuerdo pesquero con Marruecos se destinaría... ¡a la reconstrucción de Afganistán tras la guerra!

Los agravios sufridos por España no terminan ahí: la ampliación de la UE va a suponer la desaparición en 2006 de los fondos estructurales, que han sido el principal instrumento de asignación de fondos de inversión al menos desde 1988, sin que la UE se haya preocupado lo más mínimo por establecer no ya fondos alternativos, sino ni siquiera un marco de políticas que mantenga cierta orientación a las inversiones en infraestructura en nuestro país. En realidad, el gobierno español ha sido incapaz de negociar un lugar en la división europea del trabajo diferente del que habían diseñado las fuerzas vivas de la UE para este país: residencia playera para veraneantes franceses y jubilados alemanes, centro de suministro de verduras y frutas y fabricación de algún componente industrial que otro, de bajo valor añadido.

La inviabilidad competitiva del capital español forzó la búsqueda de nuevas fuentes de beneficio. El proceso de privatizaciones en América Latina brindó una oportunidad de oro para apropiarse del patrimonio social empresarial en muchos países, en sectores como la banca, transportes, comunicaciones, pensiones... La diplomacia española se puso al servicio de la internacionalización de las grandes empresas españolas –y por supuesto, del capital financiero local–. Entre 1993 y 2001, las inversiones brutas españolas en Latinoamérica alcanzan un volumen de 112.200 millones de euros; un 43,5% de las inversiones españolas en el extranjero.

La estrategia del capital español en América Latina es básicamente depredatoria: minimizar el coste de la inversión y repatriar la mayor cantidad posible de excedente en el menor tiempo. Por eso, las rentas de inversión aumentaron en torno a un 35% al año en 2000 y 2001, lo que representa un volumen equivalente al 3,5% del PIB español.

Esta evolución de las inversiones exteriores representaba un problema complejo para la gestión de la balanza de pagos española. Siendo tradicionalmente deficitaria en términos comerciales (el comercio exterior español registró un déficit entre 1999 y 2001 de más de 123.000 millones de euros), necesariamente se debe compensar con una entrada de capitales, so pena de entrar en cesación de pagos. Pero en ese mismo trienio, las empresas españolas estaban invirtiendo y comprando los activos públicos y privados en América Latina, por un importe de 94.000 millones de euros, y las entradas de inversión alemanas y francesas sólo alcanzaban 13.500 millones. Si salen divisas por el déficit comercial, no pueden salir al mismo tiempo por inversiones en el extranjero, salvo que alguien compense esas salidas con entradas de un volumen similar o mayor.

Y va a ser precisamente Estados Unidos quien desempeñe ese papel. Las inversiones provenientes de Estados Unidos pasaron de representar en torno a 1.000 millones de euros al año entre 1993 y 1998 a 11.100 millones en 1999 y ¡27.254 millones de euros tan sólo en 2000! En el trienio 1999-2001, las inversiones brutas norteamericanas alcanzaron los 46.600 millones de euros. Además hay que añadir las inversiones procedentes de Canadá, e incluso el importante volumen de inversión procedente de otros países de la UE, que, al margen de Francia y de Alemania, inyectó 74.700 millones, procedentes en gran parte de fondos de inversión y de empresas norteamericanas localizadas en los Países Bajos y el Reino Unido. Para ver la importancia de esta inyección de capital de Estados Unidos, basta comparar la relación entre balanza comercial e inversión financiera con los tres principales 'socios' de la economía española: mientras que la inversión de Francia y Alemania ni siquiera compensa el desequilibrio comercial bilateral, las aportaciones procedentes de Estados Unidos son 5,5 veces el importe del déficit comercial que mantenemos con ese país.

En una visión muy comercial de las relaciones internacionales, Estados Unidos concibe las relaciones políticas en términos de intercambio. España pronto comenzó a pagar a Estados Unidos el permiso para invertir en América Latina. La renegociación en términos muy favorables de la presencia militar norteamericana en suelo hispano, incluida la base de rastreo y espionaje aéreo en Mallorca, que casi nunca aparece mencionada. La incorporación plena de España al mando militar de la OTAN, incluida la aportación de un secretario general a la organización. La venta de la principal empresa pública que gestionaba tecnología militar europea (Santa Bárbara) a una empresa norteamericana (General Dynamics) por un precio de saldo. O la actuación abiertamente anticastrista de la diplomacia española, rompiendo una tradición de décadas al respecto.

El intento de golpe de estado en Venezuela fue muy revelador de las nuevas conexiones políticas entre la administración norteamericana y el gobierno español, con la visita, mano a mano, de los embajadores al golpista Cisneros para otorgarle legitimidad internacional. Los intereses españoles y norteamericanos encuentran así un vínculo que, en lugar de establecer las relaciones en términos de concesiones mutuas, permite un campo de actuación común: el petróleo.

En esta línea, el apoyo de Aznar a la guerra contra el régimen iraquí no es más que otro episodio de una alianza que dura varios años y que busca encontrar un espacio de interlocución internacional en el cual los intereses del capital español puedan estar adecuadamente representados. Está por ver si la estrategia política rinde los frutos buscados por Aznar y el capital que representa.

**Joaquín Arriola** es profesor de Economía de la UPV/EHU e investigador de Bakeaz.

© Joaquín Arriola, 2003; © Bakeaz, 2003.  
Publicado en *El Correo*, 5 de abril de 2003.